



Rykestraße 24
10504 Berlin
Telefon: 030 – 246 279 50
Mobil: 0171 – 493 493 7
www.didt.de

c.didt@didt.de

04.04 - 07.04	Tishman Speyer Properties Deutschland GmbH, Frankfurt am Main
10.02 - 09.04	Weiterbildungsstudium Real Estate Management
seit 12.02	Mitglied in der agenda4 e.V.
seit 09.00	eingetragen in der Architektenliste der Architektenkammer Berlin
05.00 - 03.04	Meissner Architekten, Berlin
11.98 - 04.00	Millennium Projektentwicklungs GmbH, Rendsburg
06.98	Diplom an der Technischen Universität Berlin im Studiengang Architektur
10.93 - 06.98	Studiengang Architektur Technische Universität, Berlin
07.92 - 06.93	Deutsche Bundesmarine, Flensburg
09.71	geboren in Lübeck

Dipl.-Ing. Johannes Schlosser

Absolvent, Msc - Real Estate Management 2004



Potsdamer Straße 73
10785 Berlin
Telefon: 030 – 2615111
Mobil: 0160 – 94178726
www.js-online.com

j.schlosser@js-online.com

Geburtsdatum 04.04.1962

AUSBILDUNG

1981 - 1982	Wehrdienst
1982 - 1990	Technischen Universität Berlin, Studium Bau- und Verkehrswesen, Studienrichtung: Konstruktiver Ingenieurbau, Abschluss: Diplomingenieur
2002 - 2004	Weiterbildungsstudiengang Real Estate Management (Msc) der TU Berlin
Sprachkenntnisse:	Englisch, Französisch, Spanisch

BERUFLICHE PRAXIS

seit 1990	ibb - Ingenieurbüro Prof. Burkhardt GmbH & Co., Projektleiter
seit 1996	Mitglied der ibb - Niederlassungsleitung Berlin
seit 2001	Mitglied in der Baukammer Berlin
seit 2002	Mitglied in der agenda4 e.V.

Titel der Masterarbeit:

Gehobene Büroimmobilien in Toplagen Frankfurts

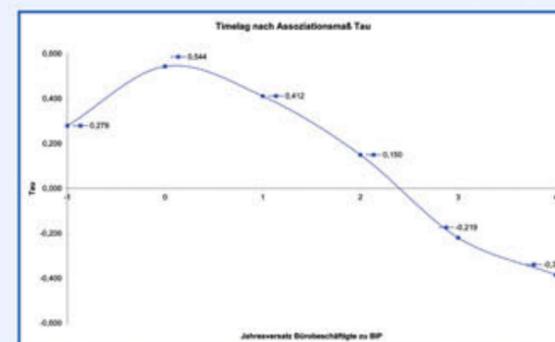
Nutzerpräferenzen und Platzierungshorizont

Zielstellung

Die schwierige Situation am Immobilienmarkt und die Tatsache, dass sich zunehmend methodische Grundlagen auch in der Immobilienwirtschaft durchsetzen, ist Anlass für das Thema dieser Arbeit. Untersuchungen für das Topsegment des Büroimmobilienmarktes unter Aspekten zukünftiger Nutzerbedürfnisse liegen derzeit nicht vor. Frankfurt am Main wird als Untersuchungsraum ausgewählt, da Frankfurt über einen der bedeutendsten Büro-immobilienmärkte Europas verfügt. Das Ziel der Arbeit ist die Ermittlung eines Platzierungshorizontes und die Herausarbeitung künftiger Nutzeranforderungen für gehobene Büroimmobilien in Toplagen Frankfurts.

Vorgehen

Diese Arbeit gibt einen vergleichenden Überblick über wirtschaftliche Eckdaten Deutschlands und Frankfurts in ihrer Entwicklung. Die Darstellung zyklischer Entwicklungen im allgemeinen Wirtschaftsgeschehen leitet über zum Verhalten der Marktakteure in der Immobilienwirtschaft. Vor diesem Hintergrund werden Wirtschaftsdaten Deutschlands und immobilienwirtschaftliche Daten Frankfurts auf Interdependenzen mittels Korrelationsanalysen geprüft. Unter Einbeziehung von Beschäftigungsquoten und Flächenkennziffern ergibt sich eine Nachfrageprognose für den Spezialmarkt der gehobenen Büroimmobilien Frankfurts. Es schließt sich eine Angebotsanalyse inklusive einer vertieften Konkurrenzanalyse an. Angebot und Nachfrage werden mit Hilfe der Szenarientechnik als Worst-, Best- und Realistic-Case gegenübergestellt, um den Platzierungshorizont zu bestimmen. Die nachhaltige Projektentwicklung ist der zweite Schwerpunkt dieser Arbeit. Um in schwierigen immobilienwirtschaftlichen Zeiten einen Wettbewerbsvorteil gegenüber Mitbewerbern zu erhalten, ist das Wissen um die Nutzeranforderungen von großem Vorteil. Die zukünftigen Nutzerbedürfnisse im Bereich gehobener Büroimmobilien wurden über Experteninterviews und Primärbefragungen von zukünftigen Nutzern des gehobenen Segments ermittelt.



Ergebnis

Die Veränderung des Bruttoinlandsprodukts wird als Indikator für die Bürobeschäftigtenentwicklung identifiziert. Auf dieser Grundlage wird eine Bürobeschäftigtenprognose erstellt. Der Platzierungshorizont für künftige Projektentwicklungen in Toplagen Frankfurts ergibt sich im Ergebnis des Realistic-Case der entwickelten Szenarien für den Zeitraum ab dem Jahr 2009. Bei dieser Zeitspanne der Vorhersage sind die Unsicherheiten der Angebots- und Nachfrageprognosen zu beachten. Bei Nutzerbedürfnissen ist eine Vielzahl von Trends festzustellen. Diese beziehen sich zum einen auf ein gesteigertes Bedürfnis nach Ausstattung und Serviceleistungen sowie auf die fortschreitende Integration von IT-Technologien, wie beispielsweise die der Wireless LAN Technologie, die sich auf die bauliche Struktur der Immobilien auswirken wird. Zukünftige Projektentwicklungen erfordern gerade in der derzeit sehr angespannten Situation insbesondere im Hochpreissegment der Büroimmobilien in Frankfurt ein überlegtes Vorgehen. Künftige Platzierungen von Büroimmobilien in Toplagen Frankfurts sollten nach den perspektivischen Aussagen der von uns entwickelten Szenarien zwischen 2008 und 2015 durchgeführt werden. Einen wesentlichen Einfluss auf die Marktchancen der eigenen gehobenen Büroimmobilie werden Projektentwicklungen Dritter haben, die in den nächsten fünf Jahren realisiert werden. Da das Entwicklungsverhalten Dritter ein, wie in den Szenarien erkennbar, schwer voraussehbarer Faktor ist, ist dieser wichtigsten Einflussgröße auf den Platzierungshorizont besonderes Augenmerk zu schenken. Vor dem Hintergrund der Ergebnisse des Realistic-Case-Szenarios empfehlen wir, die Entwicklung einer gehobenen Büroimmobilie in Toplagen Frankfurts mit einem mittleren Flächenangebot im fünfstelligen m²-Bereich nicht vor 2009 abzuschließen und am Markt zu platzieren. Hierbei ist zu beachten, dass aufgrund der zu diesem Zeitpunkt vorhandenen Konkurrenzflächen mit der dann aktuellen Marktmiete zu kalkulieren ist. Um das Ziel der nachhaltigen Projektentwicklung umsetzen zu können, sind die in dieser Arbeit aufgezeigten Veränderungen der Anforderungen aufzugreifen und in neue Entwicklungen zu implementieren. Am Anfang einer Projektentwicklung ist unter den genannten Aspekten mit Blick auf die fokussierte Zielgruppe eine Abwägung zwischen den zu integrierenden Ausstattungen und Services und den hiermit verbundenen Kosten vorzunehmen. Die frühzeitige Eingrenzung der Zielgruppe ermöglicht eine Optimierung der Ausstattung und somit eine Kostenreduzierung. Hierbei ist zwischen Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit abzuwägen.



Ausblick

Mit Blick auf die Lebenszeit einer Büroimmobilie wird die demographische Entwicklung zukünftig weiter an Bedeutung gewinnen, da auch die Zahl der Bürobeschäftigten zwischen 2010 und 2020 ihren Höhepunkt erreichen und anschließend langsam, aber stetig abnehmen wird. Charakteristisch für die aktuelle und zukünftige Marktverfassung bei Büroimmobilien wird laut Aussage der Experten ein erhöhter Sockelleerstand in Bürohochburgen wie Frankfurt sein. Um eine Risikominimierung bei der Vermarktung zu erreichen, steht somit aus Investorensicht die Wettbewerbsfähigkeit und die Nachhaltigkeit einer rentablen Nutzung von Büroimmobilien im Mittelpunkt. Marktdynamik entsteht daher durch Nutzeroptimierung im Angebot, um auch in Krisenzeiten Abnehmer zu finden. Nur die uneingeschränkte Orientierung an den Nutzerbedürfnissen verschafft einer Büroimmobilie den benötigten Marktvorteil gegenüber den Konkurrenzobjekten und bietet auch in angespannten immobilienwirtschaftlichen Zeiten die Gewähr, sie am Markt platzieren zu können. Die rasante Weiterentwicklung verschiedenster Technologien wird Einfluss auf die Nutzerbedürfnisse und somit auch auf die Strukturen zukünftiger Gebäude haben und die Anforderungen an die Büroimmobilie der Zukunft prägen.